2025年10月30日(星期四)
Thursday, October 30, 2025
環球日報
JINJIANG ECONOMY NEWS
晋江经济报
印尼版
第41期
http://www.jjjjb.com.cn E-mail:jjb419@yahoo.cn

张忠贤:深耕电池领域 拓展东南亚市场

本报记者 王云霏 张晋福

自小听着父辈创业拼搏的故事长大,厦门松立集团有限公司董事长、福建省闽华电源有限公司总经理张忠贤身体里流淌着晋江人“爱拼才会赢”的基因。

2010年,他到广东、香港打工学习,3年后回到福建创业,在家族企业经营的摩托车电池外拓展UPS不间断电源新赛道。

起初,这家公司主要从事进出口贸易。随着公司业绩不断提升,张忠贤敏锐地觉察到新能源领域赛道的商机,后来又成立了松立集团、松立新能源有限公司。如今,厦门松立集团已发展成为一家专业从事先进电池研究、开发、生产、销售的综合性高新技术企业,产品远销中东、美洲、非洲、东南亚等100多个国家及地区。

从创业到并购

经过多年的发展,松立集团保持快速增长态势。据张忠贤介绍,松力集团主要生产铅酸电池和新能源电池两大类产品,涵盖摩托车、汽车启动型电池,电动车动力型电池和储能型电池等系列。产品线包含200多个品种和规格,广泛应用于各专业领域。工厂每月生产量高达200万个电池,年总产能超过400万千伏安时。凭借丰富的电池生产经验、完善的创新体系、良好的客户关系及可靠的售前、售后服务,公司在全球市场拥有稳定优秀的经销商,产品远销中东、美洲、非洲、东南亚等100多个国家及地区。

随着公司业绩不断取得新的突破,张忠贤始终在思考一个问题:“我贸易做完之后,到某个特定阶段还能做点什么?”张忠贤“不安分”的内心产生了新的想法:“我认为企业发展不仅仅局限于销售这一环节,它可以向上攀升,达到一个更高的层次。我是做销售出身的,现阶段,我打算往制造领域拓展,下一步朝着研发方向迈进。我还在思考如何让整个企业更加机械自动化,怎样吸引并聚拢更多优秀的人才,让他们围绕着这个企业齐心协力,共同把企业做大做强。”2023年,张忠贤内心萌生了一个更有“野心”的想法——收购一家工厂。

2024年6月1日,厦门松立集团有限公司正式宣布成功并购福建省闽华电源股份有限公司。张忠贤通过采取这一战略举措,实现公司资源整合,充分发挥两家企业的独特优势,共同开拓更大的国际市场,实现企业更好更快的发展愿景。他表示:“这次并购将发挥多方面的协同效应,两家企业的强强联合不仅有助于实现资源的高效配置,还将推动整体产业链创新升级,为全球客户提供更优质的产品和服务。”

闽华电源成立于1992年,是一家致力于铅蓄电池研发、生产和销售的新能源企业,产品涵盖摩托车电池、汽车电池、太阳能电池和储能电池等,广泛应用于交通运输、电力储备、不间断电源系统和可再生能源储能等领域。

张忠贤介绍,并购闽华电源之后,公司做的第一个动作就是引入自动化设备。“我们投了一个亿购置自动化设备,并且引进机械自动化的技术团队,配合AI的算法,转型做一个更加智能化的企业。”

并购闽华电源之后,张忠贤将在原有电池业务基础上,重点布局AI算力数据中心和云服务器机房备用电源领域,包括阿里云、华为云等客户市场。“松立集团和闽华电源其实是做了一个优势集合,原本松立集团侧重于做动力方面,闽华电源侧重于做后备电源,并购以后能够实现‘1+1>2’的效果,二者业务并非是重叠的。”张忠贤说道。

“爱拼”更要“善拼”

张忠贤认为,在“爱拼”之外,“善拼”更为关键。对于管理,他有自己的理解:创业初期,是以老板的个人魅力去组建一个团队;创业到了一定规模的时候,用规章制度去管理团队。他极力推动包括产品和服务体系的完整建立。产品端,他主张以高质量来确保客户的认可;服务端,他推动了从售前、售中和售后完整体系的建立。

在服务客户方面,松立采用“5+1”模式,即每位客户由业务员、市场专员、助理等5个人来跟进,提供订单、市场、质量检测等全方位的服务,“而我就是那个‘1’,是一个在微信群组里从来不讲话的人。”张忠贤笑言,自己不负责采购,也不负责销售,只把控整体战略。

在张忠贤眼中,父亲是个很强的销售人员,但当能力达到了极致,疲惫和压力也达到了极致。“个人能力再强,也只是‘1’,如果能培养拥有老板80%的能力的人,并且复制成100人、200人,是不是公司可以发展得更快更好?”张忠贤说,当团队在发挥作用,作为领导者,自己才能有更多时间去计划战略方向,思考如何带领团队走得更远、更久。

在松立,任何业务员离职,仅需要3天时间。这得益于松立一直采用成熟的ERP管理系统:业务员所有的账号都绑定在公司,客户开发记录、聊天记录全部存在系统中,每个订单、每句承诺都有迹可循。“客户会感觉到,是和松立的TEAM合作,而不是和个人合作,‘5+1’中的任何一个人离开,并不会对客户需求、订单完成情况产生任何影响。”

“相较于其他品牌,我们一来在产品质量上可匹配消费者需求,在服务层面,我们则可保证整个链条的信息通畅,消费者永远都能够找到我们。”张忠贤分析道,“这其实也是在建立竞争门槛,消费者当然也会以更高的价格选择更好的产品和服务。”

泉州外贸前九个月 进出口总值1841.8亿元

本报讯(记者 蔡明宣)近日,泉州海关发布统计数据显示,今年前九个月,泉州市外贸进出口总值达1841.8亿元(人民币,下同),其中,出口1306亿元,整体呈现平稳增长态势,彰显出强劲的外贸韧性。作为泉州外贸的核心组成部分,晋江凭借纺织鞋服、陶瓷、伞具等特色产业优势,为泉州外贸平稳增长提供关键支撑。

市场布局上,1—9月,泉州对共建“一带一路”国家贸易占比超七成(70.1%),达1291.1亿元;对东盟、欧盟、美国进出口分别达423.5亿元、190.8亿元、173.3亿元,三者合计占比42.8%;对RCEP其他成员国进出口达544.7亿元,占比29.6%。其中,对柬埔寨、比利时、印度尼西亚等市场的增速十分亮眼,这与晋江企业主动拓展新兴市场的布局高度契合。

商品出口结构持续升级,劳动密集型产品表现稳健。前九个月,纺织服装、鞋类等劳动密集型产品出口638.1亿元,占出口总值的48.9%;陶瓷产品、雨伞出口分别达37.2亿元、15.8亿元,同比分别增长7.2%、3.5%。晋江在泉州的纺织鞋服、伞具出口中占据主导地位,其产业集群的规模化、专业化优势,直接带动泉州外贸相关品类出口增长。

安踏推出 全球首创钛板科技跑鞋

本报讯(记者 柯国笠)日前,安踏集团对外发布一款“未来跑鞋”,其搭载了全球首创的钛板科技,通过结构设计,采用3D打印技术,最大化发挥钛合金质量轻、强度高的特性,让跑者跑得更有效率、更加轻松。

据悉,钛合金被称为金属材料界的“全能冠军”,密度仅为不锈钢的60%,但抗拉强度可达900Mpa以上,相当于不锈钢的2倍。这样的特性正与运动装备“轻量化”“高强度”的核心技术需求相匹配。

记者了解到,安踏推出的钛合金板通过3D打印一体成型工艺,效率更高,各方向的刚度差异小,能够都维持在较高的水准,从而让跑鞋拥有更强的能量反馈和推进效果。实验室测试数据显示,钛合金材料的应用提升了跑者的跑步“经济性”——耗氧量比顶级竞技碳板跑鞋还降低10%以上。

除了材料本身的特性外,安踏在钛合金板的设计上还采用了三重力传导设计,通过部件结构设计的三个维度,将运动中人体往下的重力有效转化为向前和向上的推进动力。

此次推出的全球首创钛板科技,安踏的设计研发团队经过了500多次3D模型建模、850多次仿真测试,600多次物理模型打印和测试,以及多种材料组合测试,最终实现了与实际产业化跑鞋相匹配的效果。

目前,搭载钛板科技的安踏“动态超级跑鞋”中,钛合金部件推进力提升21%以上,能量回归率高达90%,处于绝对的一线水平。

■编辑人:王云霏 设计:柯伟仁 校对: 黄青稚 新闻广告热线:0086-595-82003110 承印与发行:印尼环球日报